



# Automations- Eldorado im Fernen Osten

## Wie Messen den Weg in den chinesischen Markt ebnen können

**Wenige Mythen strahlen solch einen Reiz aus wie die Legende vom Eldorado. Die Suche nach dem faszinierenden Goldland, das sich im Norden Südamerikas verbergen soll, ließ die Spanier einst den gesamten Süden des Landes erkunden – leider ohne Erfolg. Aber vielleicht suchten sie nur zur falschen Zeit am falschen Ort?**

Seit rund 30 Jahren ist auf der anderen Seite unseres Globus' eine Entwicklung im Gange, die die Faszination der Goldstadt verblassen ließe, hätte sie tatsächlich existiert. Nur ist es dort nicht die Goldsuche, sondern die in einem imposanten Tempo vollzogene Entwicklung. Die Rede ist von China – genauer gesagt vom Pearl River Delta in der Provinz Guangdong, in der Millionenstädte wie Shenzhen, Dongguan, Foshan, Jiangmen oder auch Hongkong liegen. Für das Wachstumstempo der Region ist Shenzhen symbolisch. Noch 1970 war es ein unbekanntes Fischerstädtchen, heute hat es sich zu einer Wirtschaftsmetropole mit rund 10 Millionen Einwohnern entwickelt. Die Provinz Guangdong ist die am schnellsten wachsende Provinz in der am schnellsten wachsenden Wirtschaftsmacht der Welt.

### **Zur richtigen Zeit am richtigen Ort**

War die Provinz in den Anfangsjahren dieses Booms durch billige Arbeitskräfte und schlichte Massenware bekannt, wandelt sich das Bild zunehmend. Zwar ist Guangdong Chinas größter

Produktionsstandort und gilt als eine der größten Werkbänke der Welt, doch was hier produziert wird, verlangt nach immer höherer Produktionsqualität bei parallel steigenden Arbeitskosten. Zudem hat China erkannt, dass Umweltschutz nicht nur die Lebensgrundlagen schützt, sondern auch ein Asset im globalen Wettbewerb sein kann. Verknüpft man die Parameter, kommt man zu der Erkenntnis, dass die Region ein Eldorado für die Automatisierung ist und weiter wachsen wird. Die Branchen, die dort hauptsächlich produzieren, sind hierfür regelrechte Musterkandidaten: Chemie, Energie, Automotive, Haushaltsgeräte, Bekleidung. Der Anbieter, der jetzt seine Geschäftsverbindungen knüpft und festigt, ist zur rechten Zeit am rechten Ort.

### **Den Weg in den Markt ebnen**

Bekannte Anbieter, oft Tochterunternehmen großer Weltkonzerne, haben die Entwicklung schon lange erkannt und sind mit Niederlassungen, oft auch mit Joint Ventures, vor Ort vertreten. Doch wie kann ein Mittelständler oder ein kleines Unternehmen in einem Markt Fuß fassen, in dem andere Regeln gelten als man bisher gewohnt war? Wer einfach ins Blaue zieht, scheitert häufig schon an der Sprachbarriere. Es lohnt sich daher, zu erkunden, wo vielleicht schon Terrain besetzt ist, von dem aus man besser agieren kann. Messen und Verbände nehmen hier oft eine Vorreiterrolle ein, deren Marktkenntnis und Kontakte, Erfahrungen und Synergien man gut für sein Unternehmen nutzen kann.

Man muss Kontakt zu denjenigen aufnehmen, die suchen, was man bietet. Was nach einer Binsenweisheit aus dem Marketing-Ratgeber klingt, wird spätestens bei der Erschließung eines unbekanntes Marktes zur Herausforderung. Wie keine andere Plattform – auch nicht das Internet – hilft hier eine klar profilierte Messe. Der eine zeigt, was der andere sucht.

Messen sind ein seit Jahrtausenden bewährtes Handelskonzept, Angebot und Nachfrage auch



© Anton Balazh - Fotolia.com



interkulturell zusammenzubringen. In China – wie auch in anderen Ländern – ist dies nur möglich, wenn der Messeveranstalter mit vernetzten Partnern vor Ort kooperiert. Partner mit Kontakten zu den maßgeblichen Verbänden und wichtigen Industrien. Diese informieren ihre Mitarbeiter und Mitglieder und motivieren sie zum Messebesuch. Klingt einfach, ist aber in der Realität hochkomplex, wie die SIAF (SPS-Industrial Automation Fair Guangzhou) zeigt. Veranstaltet wird diese jährlich stattfindende Messe für industrielle Automatisierung von der Guangzhou Guangya Messe Frankfurt und der Mesago Messe Frankfurt gemeinsam mit chinesischen Partnern. Um diesen Kern herum engagiert sich zusätzlich ein Netzwerk an Sponsoren, Organisatoren und Unterstützern, von staatlichen Außenhandelsorganismen, lokalen Wirtschaftsverbänden, bis hin zu wissenschaftlichen Instituten.

### Mit Gemeinschaftsstand erste Hürden nehmen

Die erste Hemmschwelle zum chinesischen Markt besteht für viele deutsche Automatisierungsanbieter bereits in der Organisation der Messeteilnahme. Sie erscheint zu aufwändig und manchem auch zu teuer. Hier stellen Gemeinschaftsstände wie der des AMA Fachverbandes für Sensorik e.V. auf der SIAF vor allem für kleinere und mittlere Anbieter eine Chance

dar, um mit chinesischen Anwendern gezielt und zu überschaubaren Kosten in Kontakt zu kommen. Wer an diesem Gemeinschaftsstand teilnimmt, entscheidet sich für ein Minimum an eigenem organisatorischem Aufwand. Neben dem Stand an sich muss er sich auch um vieles andere nicht kümmern. Denn Catering, Hotel, Transfers vom Hotel zum Messegelände für die Standmitarbeiter sind Bestandteile des Paketes. Man kann sich darauf konzentrieren, potenzielle Geschäftspartner von der eigenen Leistungsfähigkeit zu überzeugen. Und die Chancen stehen gut: Mit über 19.300 Fachbesuchern war die SIAF 2011 die wichtigste Fachmesse für elektrische Automatisierung in der Boom-Region Guangdong.

### KONTAKT ■ ■ ■

Mesago Messe Frankfurt GmbH, Stuttgart  
Tel.: +49 711 619 46 20  
petra.haarburger@mesago.com  
www.siaf-china.com

AMA Fachverband für Sensorik e.V.,  
Berlin  
Reinhold Rösemann  
Tel.: +49 5405 7942  
roesemann@ama-sensorik.de  
www.ama-sensorik.de